

TODOS CIERRA: ES MUY CONOCIDA, ES UN SÍMBOLO DE LA REACTIVACIÓN, TIENE MUCHOS SEGUIDORES Y CALCULO QUE PARA OCTUBRE VA A TENER MÁS Y ADEMÁS NOS VA A ASEGURAR EL VOTO FEMENINO... EN FIN, SERÍA LA CANDIDATA EXTRAPARTIDARIA IDEAL.

¿LE PARECE? CUANDO QUE SI... COMUNIQUEME CON ESA TAL AURORA GRUNDIG

JAMIEL 192-1000

Norma Arce, de Capilla del Monte, ganó el Premio Plus: un Peugeot con sólo dos cuotas pagas



Hi-Fi 4400 de Grundig QUIEN QUIERA OIR QUE OIGA

# Un león en el tanque

Página 4/5

# 8/Páginas

Suplemento mensual Aurora-Grundig

Buenos Aires, sábado 8 de junio de 1991

Espacio de publicidad

La estabilidad favorece los planes de ahorro. La red de agentes Cinsa triplica las suscripciones

Página 2/3

# NOSOTROS ESTABILIZAR USTED GANAR

Electropián en la calle y Auroalfa en Mercedes

UNA DE AGENTES

Página 6/7

## EXAMEN

—¿Puedo distraer su atención un minuto, caballero? Estamos haciendo una promoción especial Aurora-Grundig y queremos contarle algunos beneficios del plan líder de la Argentina!

Dudó un instante y lo dejó seguir; el chico estaba entusiasmado, luego le agradeció diciéndole que no tenía interés por el momento y siguió su camino.

Volteó sobre sí mismo y vio que el muchacho, al igual que el resto del equipo, ya abordaba a otros transeúntes que pasaban por la vereda. De lejos, era lo que realmente se notaba de cerca: parecía una escuela secundaria; era el equipo de ventas del Agente Cinsa Electropián, que estos días realiza una promoción en la puerta del edificio Aurora, todos muy jovencitos.

Mirándolos de nuevo, el director comercial del plan de ahorro, a quien uno de los chicos acababa de abordar, se dijo: "Parecen estudiantes secundarios... para mí, por la polenta que tienen, ¡aprobaron el examen!".



Nuevo llamado al acto de adjudicación ERAN 98 INDIECITOS

Página 2

8 Páginas fue "Noticias"

Página 2

Primeras impresiones

# COMO EN

## Dos páginas de perfil

Por Carlos Espósito\*

El Grupo Aurora produce y comercializa una gran cantidad de productos, para distintas marcas, muchas de ellas de prestigio internacional como es el caso de Grundig. En particular, damos una política de comunicación para cada marca, pero también buscamos de posicionar a cada empresa integrante del Grupo con una determinada imagen institucional. Tal es el caso de Cinsa, la empresa que administra el plan de ahorro "AHORRA GRANDE-AURORA GRUNDIG", para la cual hace casi una década venimos trabajando una calidad de mensaje apropiado con el espectro social al que se orienta el plan.

En Aurora no nos caracterizamos precisamente por quedarnos estancados en un estereotipo, sino todo lo contrario: no le tememos a la innovación ni a la creatividad, elementos que no puede decirse que falten en nuestra comunicación con el consumidor de electrodomésticos.

Por ello, cuando tomamos una decisión tan trascendente como fue el pase a **Página/12** para nuestro Suplemento Especial, sabíamos lo que estábamos poniendo en cada platillo de la balanza y hoy, a la salida de nuestro primer número, estamos en condiciones de decir que ha sido un acierto. La prensa especializada y el público en general sigue comentando positivamente nuestro cambio; programas radiales de primera línea han elogiado el "pase del año", que también fue "tapa" del programa "Desayuno" de televisión y el domingo 26 de mayo, la revista *Noticias* se encargaba del tema en sus páginas 100 y 101. En el artículo se habla tanto sobre el significado del suplemento **8/Páginas**, como de la repercusión que este cambio trajo aparejada en el diario **Página/12**.

Ambas "páginas" hablan en la revista de la editorial Perfil, en la voz de Moro, Jefe de Publicidad de nuestro Grupo, quien marca que el espíritu de **Página/12** condice con la filosofía comunicacional del plan de ahorro líder; también, por parte de **Página/12**, Calós comenta el hecho positivo, adjetivándolo con la anécdota del comercial que anunciaba por TV el cambio, en el que se ve al "Grande Jefe" tirando simbólicamente el clarín. Sabemos que los comentarios continuarán ya que la publicidad siempre da que hablar y más la de Aurora-Grundig, por su liderazgo en el mercado de electrodomésticos.

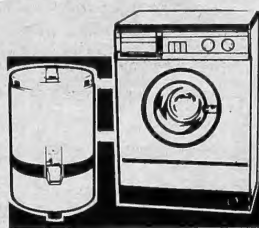
\* El señor Carlos Espósito es Gerente de Publicidad del Grupo Aurora.

### Cambio de página

Buscando otro perfil, la empresa cambia de medio para su revista de ventas.

El cambio de imagen se ha convertido en una necesidad en los tiempos que corren. Los datos los tenemos, pero la empresa que en la actualidad de un negocio lo que algunos denominan "el perfil" de la empresa, que ha superado el nivel y medios de suscriptores al día.

"Nosotros recibimos con gran satisfacción la noticia de que los directivos del Grupo Aurora se habían reunido con autoridades gubernamentales, fruto de lo cual se celebraron los acuerdos que rigen en este momento", señala el doctor Hugo Luis Ferreyra, director comercial de Cinsa, probablemente el más indicado para evaluar el efecto de estas medidas en los mercados.



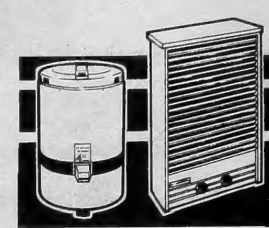
"Siempre lo hemos dicho —agrega—, con estabilidad hay credibilidad."

Los primeros balances no dejan de ser alentadores en este sentido: la red de agentes Cinsa en el país ha triplicado, como promedio, las suscripciones, lo cual demuestra la importancia de trabajar con precios estables. "Así —señala Ferreyra— el público usuario de electrodomésticos puede planificar, tomar decisiones a futuro con compromisos que de antemano le resultan posibles de cumplir."

Sin embargo, la estabilidad de precios implica también un compromiso por parte de las empresas, que deben estar en condiciones para dar cumplimiento a la demanda configurada por la nueva situación. Como reafirma el director comercial de Cinsa, "no sólo estamos en condiciones de satisfacer la demanda, sino que esta nueva situación no nos toma de sorpresa, a diferencia de otras empresas que deberán salir a improvisar soluciones".

Para empresas de la envergadura de Círculos Integrados S.A., administradora del plan "AHORRA GRANDE-AURORA GRUNDIG", los profundos cambios originados a partir del nuevo encuadre económico nacional ya arrojan frutos positivos. Luego de un mes de testeo intensivo, el director comercial de Cinsa, doctor Hugo Luis Ferreyra, informa en esta entrevista que prácticamente se han triplicado las suscripciones y que se está en condiciones plenas de satisfacer este importante aumento de la demanda.

Como es sabido, el Grupo Aurora no sólo cuenta con plantas en Tierra del Fuego, Capital Federal, provincia de Buenos Aires y Catamarca, equipadas con la más alta tecnología mundial, sino que además "se han doblado los turnos de trabajo, se incorporaron nuevos recursos humanos a efectos de que la nueva situación sea resuelta correctamente,



como es costumbre". Ferreyra afirma que en la medida en que las empresas terminales fabricantes de los productos Aurora y Grundig abastecan normalmente, "Cinsa irá cumpliendo, como ya es hábito luego de casi una década de existencia del plan líder, con más de 715 mil adjudicaciones. Por ello decimos: vamos a cumplir y queremos esta demanda, porque el fortalecimiento del plan implica también un sostenido fortalecimiento en su estructura de atención al suscriptor".

Sobre este aspecto Cinsa también resulta favorecida ya que "cuanto mayor es la actividad de ventas en las agencias, más se depuran sus cuadros de atención, se esmeran más los vendedores, supervisores y gerentes en una sana competencia que tiene como beneficiario al suscriptor". Ferreyra subraya que las agencias Cinsa buscan resolver todas las necesidades del suscriptor, más allá del simple trámite de suscripción, asesorándolo y acompañándolo en lo que dura su plan de ahorro.



## LLAMADO AL NONAGESIMO OCTAVO ACTO DE ADJUDICACION

Los días 20, 21, 25 y 26 de junio de 1991 se realizará el nonagesimo octavo acto de adjudicación por sorteo y licitación en Córdoba 1154, Capital Federal.

**IMPORTANTE:** LAS OFERTAS DE LICITACION SE RECIBIRAN EN CIRCULOS INTEGRADOS S.A., PARAGUAY 1102, HASTA MEDIA HORA ANTES DE LA PROGRAMADA PARA LA INICIACION DE CADA ACTO DE ADJUDICACION Y, EN CORDOBA 1154 HASTA LA HORA PROGRAMADA PARA LA INICIACION DE CADA ACTO DE ADJUDICACION.

Consulte con su Agente Oficial los números de grupo que, de acuerdo con la Cláusula 15 del Capítulo IV de las Condiciones Generales, participan únicamente por licitación.

Sorteo General válido para los grupos participantes: DIA: 20-06-91 - HORA: 09:00 - 1º Piso Sala 3

Para licitar el producto podrá consultar el valor de Cuota a su Agente Cinsa o en Paraguay 1102, Capital Federal.

### LICITACIONES

Acondicionadores de aire	Día	Hora	Sala
AO2 - AO4 - AO6 - AO8	20	11,00	2
UC8 - UO8 - UE8 - UF8 - UO8	25	14,30	2

Antena Toma señal de satélite	Día	Hora	Sala
AR8 - AS8 - AT8	20	11,00	2

Aspiradora	Día	Hora	Sala
LZ8	21	14,30	2

Auto Radio	Día	Hora	Sala
PS8 - PC8 - PF8	21	14,30	3

Beat Boy	Día	Hora	Sala
WM4 - WF8	25	14,30	2
WY8	25	14,30	3

Cajas Acústicas Activas	Día	Hora	Sala
WZ4	25	14,30	3

Calefactor	Día	Hora	Sala
ZO2 - ZO6 - ZO8	26	9,00	3

Ciclomotor	Día	Hora	Sala
ZL8	26	9,00	3

Cocina	Día	Hora	Sala
CE4 - CE8 - CO2 - CO3 - CO4	20	14,30	2
CO6 - CO8	20	14,30	3
GO4	21	9,00	2
GO8	21	9,00	3

Cocina de Microondas	Día	Hora	Sala
CZ8	20	14,30	2

Equipo de Audio	Día	Hora	Sala
WO4 - WO8	25	14,30	3

Esterofónico - Centro	Día	Hora	Sala
EO1 - EO5 - EO6	20	14,30	3
EO8 0001 a 0650	20	14,30	4
EO8 0651 y siguientes	21	9,00	2

Gabinete Equipo Hi-Fi	Día	Hora	Sala
WB4	25	14,30	2

Heladera	Día	Hora	Sala
DO8	20	14,30	3
HA4 - HA8 - HB4 - HB6 - HB8	21	9,00	3
HC4 - HC8	21	9,00	3
HD8 - HD8 - HE8 - HF8 - HO2	21	9,00	4
HO3 - HO4 - HO5 - HO8	21	9,00	4

Freezer	Día	Hora	Sala
HZ8	21	9,00	4

Lavarropa	Día	Hora	Sala
XA2 - XA5 - XA8	25	14,30	3
XB2 - XB5	25	14,30	4
XB8 0001 a 0600	25	14,30	4
XB8 0601 y siguientes	26	9,00	3
XO2 - XO5 - XO8	26	9,00	3

Lavavajilla	Día	Hora	Sala
LO5 - LO8	21	14,30	2

Party Center	Día	Hora	Sala
EA8 - EB8	20	14,30	4

Radiograbador	Día	Hora	Sala
RA4 - RA8	21	14,30	4
RO1 - RO3 - RO4 - RO8	25	9,00	3

Radio Reloj	Día	Hora	Sala
RR8	25	9,00	2

Reproductor Discos Compactos	Día	Hora	Sala
WA8	25	14,30	2

Secarropa	Día	Hora	Sala
SO2 - SO3 - SO8	25	9,00	3

Televisor	Día	Hora	Sala
BA2 - BA6 - BA8 - BE0 - BE2 - BE8 - BRO20	21	11,00	2
BR8 - BS0 - BS8 - BT0 - BT2	20	14,30	2
BT8 - BO1 - BO2 - BO4 - BO8	20	14,30	2
PS0 - PS2 - PS4 - PS8 - PT0 - PT2	21	14,30	3
PT8 - PV0 - PV2 - PV8	21	14,30	3
PA4 - PO8	21	14,30	4
TQ2 - TA6 - TA8	25	9,00	3
TR0 - TR2 - TR3 - TR8 - TS0 - TS2	25	9,00	4
TS3 - TS8	25	9,00	4
TT0 - TT3 - TT8 - TO1 - TO2 - TO3 - TO6	25	14,30	2

TO8 - VS0 - VS8 - VO1 - VO2 - VO3	Día	Hora	Sala
VO4 - VO5 - VO6 - VO8	25	14,30	2
YO1	26	9,00	3
YO4 0002 y siguientes	26	9,00	3
YO8	26	9,00	3

Termotanque	Día	Hora	Sala
MO2 - MO3	21	14,30	2
MO6 - MO8	21	14,30	3

Videograbador	Día	Hora	Sala
IB1 - IB4	21	9,00	4
IB8 0001 a 0300	21	9,00	4
IB8 0301 y siguientes	21	14,30	2

Video Reproductor	Día	Hora	Sala
IC1 - IC4	20	9,00	3
IC8 0001 a 0350	20	9,00	3
IC8 0351 y siguientes	20	11,00	4

Cocina - Heladera - Lavarropa	Día	Hora	Sala
NO8	21	14,30	3

Cocina - Heladera - Televisor	Día	Hora	Sala
FO8	21	9,00	2
JO8	21	14,30	2

Heladera - Lavarropa - Televisor	Día	Hora	Sala
KO8	21	14,30	2

Equipo de Audio - Televisor	Día	Hora	Sala
OO8	21	14,30	4

Eq. Audio-Rep. Disc. Comp.-Gabinete	Día	Hora	Sala
KW8	21	14,30	2

Ant. Toma Señal Satélite - Televisor	Día	Hora	Sala
AA8 - AB8	20	11,00	2



en la dirección comercial de Cinsa

# LOS MEJORES TIEMPOS

Este es un punto que entusiasma a Ferreyra: "Vamos a hacer frente a esta nueva situación —dice— cumpliendo todos nuestros compromisos porque las fábricas no han comenzado a funcionar ayer. Mientras otros podían jugar a la especulación, Aurora-Grundig siempre apostó a la productividad y al equipamiento de sus plantas. Por ello hoy podemos

Además de las ventajas que se derivan de la estabilidad económica, parte de los acuerdos celebrados con la Subsecretaría de Industria y Comercio de la Nación afectan directamente a los precios, beneficiando al público. De hecho resulta justo hablar de cuotas menores con respecto a las de diciembre de 1990. En este sentido, el doctor Ferreyra explica que la línea de artículos está dividida en dos ramas: electrónica, donde —como lo dice su nombre— se encuentran todos los productos de audio y video, y la línea blanca, donde se incluyen todos los electrodomésticos tales como lavadoras, heladeras, cocinas, etcétera.

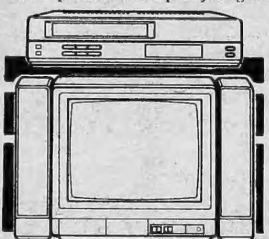
"Para el primer grupo de artículos —indica— se han efectivizado rebajas de 33 por ciento, tomando como base el valor en dólares a diciembre de 1990. Y en cuanto a la línea blanca, se han dispuesto rebajas de hasta el 19 por ciento, respecto a la misma cuota referencial."

De hecho, los nuevos precios se convierten en el mejor argumento de venta: "Nosotros queremos hacer mucho hincapié en esto y, es más, estamos publicitando en nuestros locales el detalle de precios de cada artículo que vendemos por plan de ahorro, pues esa es la mejor propaganda, vale más eso que mil palabras".

Esta estrategia publicitaria ya se ha puesto en marcha, "por un lado tenemos a nuestro 'Cacique' —explica—, con el famoso afiche 'NO-SOTROS NO CREER', donde aparece junto a la foto del ministro Cavallo, y sobre el cual también reproducimos nuestra lista de precios. También hemos utilizado otros medios masivos para difundir esto, tales como la televisión y los diarios. Como no podía haber sido de otro modo, nuestra campaña dio rápidos resultados y es lo que recién habíamos acerca de las primeras mediciones posibles".

Existe una duda sobre el origen de esta nueva progresión en ventas. La pregunta es si el mayor eco proviene

de nuevos suscriptores o de quienes ya conocían el plan. La respuesta no es fácil ya que los efectos son muy cercanos en el tiempo como para poder discriminar el origen de cada contrato. "Aunque no dudamos —afirma— que en medio de esta verdadera explosión de suscripciones ande pareja la proporción entre público nuevo que se acerca al plan y los gru-



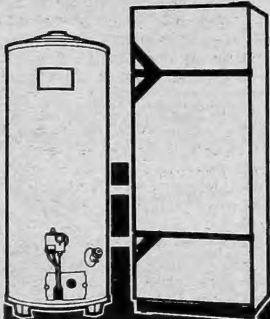
pos de suscriptores a quienes el agente Cinsa siempre trata como genuinos clientes, acercándoles propuestas permanentemente."

En la estrategia de publicidad y venta para lograr un mayor acercamiento al público en general hubo un cambio en los últimos tiempos que dio que hablar. Se trata del traslado del Suplemento Especial a Página 12. Si bien es un hecho reciente, ya tuvo repercusiones favorables.

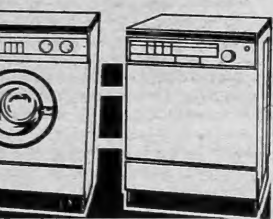
"Cuando decidimos ese cambio

PRODUCTOS	CUOTA PLANES 50 MESES
LAVABORRA 10 PROGRAMAS	▲ 189.133
LAVABORRA 14 PROGRAMAS	▲ 214.715
LAVASECA AURORA 1000	▲ 274.491
LAVAJILLA AURORA	▲ 353.404
FREEZER 12 AURORA	▲ 258.480
HELADERA TRES FRIOS 18/3	▲ 298.515
HELADERA TRES FRIOS 22/3	▲ 365.526
HELADERA C/FREEZER 18	▲ 277.439
HELADERA C/FREEZER 15	▲ 236.662
HELADERA C/FREEZER 12	▲ 209.165
COCINA VANNITY	▲ 128.309
COCINA AURORA 101	▲ 118.241
COCINA AURORA 201	▲ 79.401
HORNO DE MICROONDAS	▲ 218.303
ACONDICIONADOR AURORA	▲ 279.752
ASPIRA AURORA	▲ 65.749
CICLOMOTOR SIAMBRETTA	▲ 344.256
AUROSAT 350 + TV21"	▲ 1.629.708
TV GRUNDIG 32", PIP ESTEREO	▲ 969.325
TV GRUNDIG 28", ESTEREO	▲ 432.300
TV GRUNDIG 21", C/CONTROL	▲ 261.341
TV GRUNDIG 20", C/CONTROL	▲ 218.303
TV GRUNDIG 15", C/CONTROL	▲ 208.977
TV GRUNDIG 14", C/CONTROL	▲ 182.915
VIDEOGRABADOR GRUNDIG	▲ 254.885
VIDEO REPRODUCTOR GRUNDIG	▲ 131.986
HI-FI GRUNDIG 4000 C/COMPACT DISC	▲ 443.629
CENTRO MUSICAL ESTER. GRUNDIG	▲ 104.729
REPRODUCTOR DISCO COMPACTO	▲ 104.011
PARTY CENTER 2400 GRUNDIG	▲ 77.471
RADIOGRABADOR GRUNDIG RR 1550	▲ 48.778
RADIOGRABADOR GRUNDIG RR 450	▲ 38.974
RADIO RELOJ SONOCLOCK GRUNDIG	▲ 30.367
BEAT BOY C/RADIO AM/FM GRUNDIG	▲ 22.955

—explica— sabíamos que era una decisión muy trascendente, dado que se nos abrían nuevos canales de comunicación y con otros segmentos sociales. Algunas voces ya nos llegan en el sentido de que estos nuevos mercados, con suficiente motivación para la suscripción de planes, están formando parte ya de nuestro más de un millón setecientos mil suscriptores. No nos extraña que así sea, pues el plan de ahorro responde a un perfil social muy amplio, abarcando un espectro con infinitos matices y ésta es una de las claves del liderazgo de nuestro plan.



decirle al consumidor que recorre los comercios de venta tradicional y no encuentra el producto que busca, que venga a Cinsa, en Cerrito y Paraguay de la Capital Federal, o a cualquier agencia Cinsa del país, que por plan de ahorro obtendrá el artículo que está buscando para su hogar, con toda la calidad, tecnología y prestigio de las marcas, más el plus de contar con las facilidades del sistema de ahorro previo en estabilidad".



97 Veces Aurora-Grundig NUNCA SIN SU ACTO DE ADJUDICACION									
Grupos A	BA0044035	BE0007001	BE0005030	BT0007009	CE0003029	CE0002907	CE0003029	CE0003029	CE0003029
BA0003008	BA0004036	BE0007002	BE0005031	BT0007010	CE0003030	CE0003031	CE0003032	CE0003033	CE0003034
BA0003009	BA0004037	BE0007003	BE0005032	BT0007011	CE0003035	CE0003036	CE0003037	CE0003038	CE0003039
BA0003010	BA0004038	BE0007004	BE0005033	BT0007012	CE0003040	CE0003041	CE0003042	CE0003043	CE0003044
BA0003011	BA0004039	BE0007005	BE0005034	BT0007013	CE0003045	CE0003046	CE0003047	CE0003048	CE0003049
BA0003012	BA0004040	BE0007006	BE0005035	BT0007014	CE0003050	CE0003051	CE0003052	CE0003053	CE0003054
BA0003013	BA0004041	BE0007007	BE0005036	BT0007015	CE0003055	CE0003056	CE0003057	CE0003058	CE0003059
BA0003014	BA0004042	BE0007008	BE0005037	BT0007016	CE0003060	CE0003061	CE0003062	CE0003063	CE0003064
BA0003015	BA0004043	BE0007009	BE0005038	BT0007017	CE0003065	CE0003066	CE0003067	CE0003068	CE0003069
BA0003016	BA0004044	BE0007010	BE0005039	BT0007018	CE0003070	CE0003071	CE0003072	CE0003073	CE0003074
BA0003017	BA0004045	BE0007011	BE0005040	BT0007019	CE0003075	CE0003076	CE0003077	CE0003078	CE0003079
BA0003018	BA0004046	BE0007012	BE0005041	BT0007020	CE0003080	CE0003081	CE0003082	CE0003083	CE0003084
BA0003019	BA0004047	BE0007013	BE0005042	BT0007021	CE0003085	CE0003086	CE0003087	CE0003088	CE0003089
BA0003020	BA0004048	BE0007014	BE0005043	BT0007022	CE0003090	CE0003091	CE0003092	CE0003093	CE0003094
BA0003021	BA0004049	BE0007015	BE0005044	BT0007023	CE0003095	CE0003096	CE0003097	CE0003098	CE0003099
BA0003022	BA0004050	BE0007016	BE0005045	BT0007024	CE0003100	CE0003101	CE0003102	CE0003103	CE0003104
BA0003023	BA0004051	BE0007017	BE0005046	BT0007025	CE0003105	CE0003106	CE0003107	CE0003108	CE0003109
BA0003024	BA0004052	BE0007018	BE0005047	BT0007026	CE0003110	CE0003111	CE0003112	CE0003113	CE0003114
BA0003025	BA0004053	BE0007019	BE0005048	BT0007027	CE0003115	CE0003116	CE0003117	CE0003118	CE0003119
BA0003026	BA0004054	BE0007020	BE0005049	BT0007028	CE0003120	CE0003121	CE0003122	CE0003123	CE0003124
BA0003027	BA0004055	BE0007021	BE0005050	BT0007029	CE0003125	CE0003126	CE0003127	CE0003128	CE0003129
BA0003028	BA0004056	BE0007022	BE0005051	BT0007030	CE0003130	CE0003131	CE0003132	CE0003133	CE0003134
BA0003029	BA0004057	BE0007023	BE0005052	BT0007031	CE0003135	CE0003136	CE0003137	CE0003138	CE0003139
BA0003030	BA0004058	BE0007024	BE0005053	BT0007032	CE0003140	CE0003141	CE0003142	CE0003143	CE0003144
BA0003031	BA0004059	BE0007025	BE0005054	BT0007033	CE0003145	CE0003146	CE0003147	CE0003148	CE0003149
BA0003032	BA0004060	BE0007026	BE0005055	BT0007034	CE0003150	CE0003151	CE0003152	CE0003153	CE0003154
BA0003033	BA0004061	BE0007027	BE0005056	BT0007035	CE0003155	CE0003156	CE0003157	CE0003158	CE0003159
BA0003034	BA0004062	BE0007028	BE0005057	BT0007036	CE0003160	CE0003161	CE0003162	CE0003163	CE0003164
BA0003035	BA0004063	BE0007029	BE0005058	BT0007037	CE0003165	CE0003166	CE0003167	CE0003168	CE0003169
BA0003036	BA0004064	BE0007030	BE0005059	BT0007038	CE0003170	CE0003171	CE0003172	CE0003173	CE0003174
BA0003037	BA0004065	BE0007031	BE0005060	BT0007039	CE0003175	CE0003176	CE0003177	CE0003178	CE0003179
BA0003038	BA0004066	BE0007032	BE0005061	BT0007040	CE0003180	CE0003181	CE0003182	CE0003183	CE0003184
BA0003039	BA0004067	BE0007033	BE0005062	BT0007041	CE0003185	CE0003186	CE0003187	CE0003188	CE0003189
BA0003040	BA0004068	BE0007034	BE0005063	BT0007042	CE0003190	CE0003191	CE0003192	CE0003193	CE0003194
BA0003041	BA0004069	BE0007035	BE0005064	BT0007043	CE0003195	CE0003196	CE0003197	CE0003198	CE0003199
BA0003042	BA0004070	BE0007036	BE0005065	BT0007044	CE0003200	CE0003201	CE0003202	CE0003203	CE0003204
BA0003043	BA0004071	BE0007037	BE0005066	BT0007045	CE0003205	CE0003206	CE0003207	CE0003208	CE0003209
BA0003044	BA0004072	BE0007038	BE0005067	BT0007046	CE0003210	CE0003211	CE0003212	CE0003213	CE0003214
BA0003045	BA0004073	BE0007039	BE0005068	BT0007047	CE0003215	CE0003216	CE0003217	CE0003218	CE0003219
BA0003046	BA0004074	BE0007040	BE0005069	BT0007048	CE0003220	CE0003221	CE0003222	CE0003223	CE0003224
BA0003047	BA0004075	BE0007041	BE0005070	BT0007049	CE0003225	CE0003226	CE0003227	CE0003228	CE0003229
BA0003048	BA0004076	BE0007042	BE0005071	BT0007050	CE0003230	CE0003231	CE0003232	CE0003233	CE0003234
BA0003049	BA0004077	BE0007043	BE0005072	BT0007051	CE0003235	CE0003236	CE0003237	CE0003238	CE0003239
BA0003050	BA0004078	BE0007044	BE0005073	BT0007052	CE0003240	CE0003241	CE0003242	CE0003243	CE0003244
BA0003051	BA0004079	BE0007045	BE0005074	BT0007053	CE0003245	CE0003246	CE0003247	CE0003248	CE0003249
BA0003052	BA0004080	BE0007046	BE0005075	BT0007054	CE0003250	CE0003251	CE0003252	CE0003253	CE0003254
BA0003053	BA0004081	BE0007047	BE0005076	BT0007055	CE0003255	CE0003256	CE0003257	CE0003258	CE0003259
BA0003054	BA0004082	BE0007048	BE0005077	BT0007056	CE0003260	CE0003261	CE0003262	CE0003263	CE0003264
BA0003055	BA0004083	BE0007049	BE0005078	BT0007057	CE0003265	CE0003266	CE0003267	CE0003268	CE0003269
BA0003056	BA0004084	BE0007050	BE0005079	BT0007058	CE0003270	CE0003271	CE0003272	CE0003273	CE0003274
BA0003057	BA0004085	BE0007051	BE0005080	BT0007059	CE0003275	CE0003276	CE0003277	CE0003278	CE0003279
BA0003058	BA0004086	BE0007052	BE0005081	BT0007060	CE0003280	CE0003281	CE0003282	CE0003283	CE0003284
BA0003059	BA0004087	BE0007053	BE0005082	BT0007061	CE0003285	CE0003286	CE0003287	CE0003288	CE0003289
BA0003060	BA0004088	BE0007054	BE0005083	BT0007062	CE0003290	CE0003291	CE0003292	CE0003293	CE0003294
BA0003061	BA0004089	BE0007055	BE0005084	BT0007063	CE0003295	CE0003296	CE0003297	CE0003298	CE0003299
BA0003062	BA0004090	BE0007056	BE0005085	BT0007064	CE0003300	CE0003301	CE0003302	CE0003303	CE0003304
BA0003063	BA0004091	BE0007057	BE0005086	BT0007065	CE0003305	CE0003306	CE0003307	CE0003308	CE0003309
BA0003064	BA0004092	BE0007058	BE0005087	BT0007066	CE0003310	CE0003311	CE0003312	CE0003313	CE0003314
BA0003065	BA0004093	BE0007059	BE0005088	BT0007067	CE0003315	CE0003316	CE0003317	CE0003318	CE0003319
BA0003066	BA0004094	BE0007060	BE0005089	BT0007068	CE0003320	CE0003321	CE0003322	CE0003323	CE0003324
BA0003067	BA0004095	BE0007061	BE0005090	BT0007069	CE0003325	CE0003326	CE0003327	CE0003328	CE0003329
BA0003068	BA0004096	BE0007062	BE0005091	BT0007070	CE0003330	CE0003331	CE0003332	CE0003333	CE0003334
BA0003069	BA0004097	BE0007063	BE0005092	BT0007071	CE0003335	CE0003336	CE0003337	CE0003338	CE0003339
BA0003070	BA0004098	BE0007064	BE0005093	BT0007072	CE0003340	CE0003341	CE0003342	CE0003343	CE0003344
BA0003071	BA0004099	BE0007065	BE0005094	BT0007073	CE0003345	CE0003346	CE0003347	CE0003348	CE0003349
BA0003072	BA0004100	BE0007066	BE0005095	BT0007074	CE0003350	CE0003351	CE0003352	CE0003353	CE0003354
BA0003073	BA0004101	BE0007067	BE0005096	BT0007075	CE0003355	CE0003356	CE0003357	CE0003358	CE0003359
BA0003074	BA0004102	BE0007068	BE0005097	BT0007076	CE0003360	CE0003361	CE0003362	CE0003363	CE0003364
BA0003075	BA0004103	BE0007069	BE0005098	BT0007077	CE0003365	CE0003366	CE0003367	CE0003368	CE0003369





Ganadores de mayo

# EL CIRCULO DE LA FORTUNA

## De Grundig a Peugeot

Norma Stella Arce es la ganadora del primer premio de mayo; cordobesa, nacida en Las Junturas hace 54 años, y residente desde hace más de cuatro décadas en Capilla del Monte, provincia de Córdoba.

La historia de este primer premio comienza con que la ganadora siendo tercera por sorteo, posición a la que corresponde un TV Grundig de 15", llega a ganar el Premio Plus, un Peugeot 504 SR II. A raíz de que por falta de cumplimiento de los suscriptores anteriores a ella, por sorteo, estos quedan descalificados, la señora Arce accede al primer puesto; pero habiendo ella cumplido siempre con sus cuotas dentro del período de vencimiento, CINSa le entrega el Peugeot sedán, en lugar de la pick-up Peugeot.

Todos estos cambios se fueron dando mientras mantuvimos una conversación telefónica con la ganadora y fuimos testigos del estado de felicidad cada vez mayor en que entra la ganadora, a medida de que se le comunicaba que, de un TV Grundig saltaba a un Fiat Fiorino, de éste a una Pick-Up Peugeot y finalmente llegaba a ser la ganadora

del sedán 504.

Quisimos saber cómo llegó la ganadora al premio plus, a lo que ella nos contestó: "Siempre quise pertenecer a uno de los círculos cerrados de Aurora-Grundig. Pregunté por Capilla del Monte, hasta que me dijeron que había un representante del Agente CINSa Audio Córdoba S.R.L. y allí lo fui a ver y me suscribí a un plan para adquirir el Video Reproductor VCP 180 Grundig. Esto fue en marzo. Luego del agrupamiento pagué mi segunda cuota sin atrasarme; es de \$ 131.986 y el vencimiento operaba a principios de mayo. Vino el sorteo y... todavía no puedo creerlo... ¡ya no sabía cómo reaccionar cuando me enteré que había ganado el televisor Grundig!... Imagínese usted ahora... ¡Un Peugeot 504! ¡No me entra en la cabeza que me gané ese premio!"

La señora Arce no sólo tiene el plan por un Video Reproductor Grundig; también ha suscripto otro plan para obtener por sorteo o licitación el Radiograbador Grundig de doble casetera. Nos confiesa la ganadora: "Venía pensando también en suscribirse a un plan para adquirir el Radio Reloj Sonoclock de Grundig, que necesito en casa; seguramente cuando salga de esta tremenda sorpresa del premio y pueda

volver a mis cabales, hablaré con la gente de Audio Córdoba... y ¿quién no le dice?, ¡por ahí algún día me saca otro 0 km!"

La señora Arce vive junto con sus padres, el señor Oscar Arce de 82 años y la señora Rosa Pol de Arce, de 76, en la calle Figueroa Alcorta 247 de Capilla del Monte.

La ganadora nos comentó dentro de su euforia: "¿Que va a decir mi Peugeot 404? ¡Hace veinte años que lo tengo y funciona bárbaro!"

"¿Cuál es su actual ocupación?", le preguntamos a Norma Arce, pero dice: "Soy jubilada docente, pero

siempre hay que buscarse algo para hacer. Realizo tareas administrativas para los Bomberos Voluntarios de Capilla del Monte, con quienes colaboro en lo que puedo con mis conocimientos. También, hace poco hemos formado una fundación en Capilla del Monte, con quienes colaboro en lo que puedo con mis conocimientos. También, hace poco hemos formado una fundación en Capilla del Monte, en defensa del cerro Uritorco. La propiedad, incluida la estancia que forma parte, sale a la venta y no queremos que sea adquirida por personas que le desvirtúen el sentido turístico al Uritorco. Por suerte encontramos eco en los medios de difusión y ya hemos enviado notas a las autoridades locales, provinciales y nacionales, de quienes deseamos recibir una positiva respuesta. En principio nos está yendo bien: en dos días hemos con-

seguido juntar veinte mil, de los cien mil dólares necesarios para la adquisición de la propiedad y la gente nos apoya pues sabe que la fundación persigue objetivos de protección turística, ecológica y cultural para el cerro Uritorco".

Y ya la imaginamos a Norma Arce, haciendo campaña por el Uritorco, a bordo de un flamante 504.

## De Aurora a Fiorino

El ganador del segundo premio de mayo es Oscar Radamés Duca, quien reside en la ciudad de Rosario, Santa Fe, en la calle 3 de Febrero 3779. Duca, al igual que la ganadora del primer premio, ganó el Fiat Fiorino, con rasgos en común con ella: suscribió un plan para acceder al Video Reproductor Grundig VCP 180, ganó el sorteo con su segunda cuota al día y accedió a la segunda posición,

## De aquí saldrán los 12 del mes de mayo

Orden	Nº Sorteo	Suscriptor	Domicilio	Agente
1º	439.631	BASTERRETCH, Eudoro D.	Manz. L.C. 16 1000 Y, Corrientes, CORRIENTES	TECNOMAR S.R.L.
2º	450.631	DE DAVILA, Blanca Luna	Libertad 155, Chivilcoy, LA RIOJA	SALA ONOFF HUGO
3º	921.631	ARCE, Norma Stella	F. Alcazar 247, Capilla del Monte, CORDOBA	AUDIO CORDOBA S.R.L.
4º	585.781	CORREA, Jorge Omar	Neuquén 725, Bahía de los NEGROS	LUZCOLOR S.R.L.
5º	677.631	FERRAZI, Eusebio Pedro	B. Guido Est. 211 B, Viedma, RIO NEGRO	AUROVIDEOM S.R.L. E/F
6º	657.631	SCHILLER, Ricardo Hugo	Esmeralda 847 15 D, CAPITAL FEDERAL	F.V. S.R.L.
7º	599.631	CALOI, Federico Raúl	Pte. Rosa 96, Bo. H. Vigorelli, S. S. Jujuy, JUJUY	CONFORT CHASCOMUS
8º	793.631	HERRERA, Obedito Omar	Castilla de Correo 143, Ráncho, BUENOS AIRES	PROSUS S.R.L.
9º	631.781	MONTENEGRO, Carlos Felipe	Parque 6123, Wilde-Avenida, BUENOS AIRES	FORTEUNA GRANDE
10º	587.781	FERRAZI, Eusebio Pedro	Libertad 948, Rio Gallegos, SANTA CRUZ	PLAN COMODORO S.R.L.
11º	750.781	DE SANCHEZ, Cecilia Elena	Coyas 2254, Bo. J.F. Quiroga, LA RIOJA	ALFARO S.R.L. E/F
12º	921.781	DUCA, Oscar Radamés	España 2757, Rosario, SANTA FE	GRUPINDI S.R.L. E/F
13º	585.781	CAJO, Domingo Andrés	Juan D. de los 2157, C. Rivadavia, CHUBUT	CONFORT HOGAR S.R.L.
14º	677.781	SILVEIRA, Oscar Felipe	Parque 6123, Wilde-Avenida, BUENOS AIRES	GRANDE INDIO S.R.L.
15º	657.781	AGUIRRE, Abel Edgardo	14 Bis y 22, City Bell, BUENOS AIRES	AUROCENTER S.R.L.
16º	495.781	NOGUERA, Antonio Miguel	T. Emancipación 299, Machaguay, MISSIONES	AUDIO CORDOBA S.R.L.
17º	599.781	ESTACHE, Estela María	Félix de Azar 196, Posadas, MISSIONES	GRUPINDI S.R.L.
18º	636.781	MALDONADO, Olga Gladis	Sols 125, Villa Mercedes, SAN LUIS	PROSUS S.R.L.
19º	793.781	DAZ, Juan Domingo	25 de Mayo 322, Córdoba, CORDOBA	AUROVIDEOM S.R.L. E/F
20º	621.527	DE SANCHEZ, Lito Alberto	Entre Ríos 369, San Lorenzo, SANTA FE	ALFARO S.R.L. E/F
21º	781.527	GOMEZ, Tránsito Alberto	San Vicente de Paul 130, Ushuaia, T. DEL FUEGO	PROSUS S.R.L.
22º	439.527	GUGLIEMMO, Carlos Alberto	Ciudad 73, Malvinas, G. Rodríguez, BS. AS.	AUROVIDEOM S.R.L. E/F
23º	750.527	BARBERO, Oscar	Las Heras 1033, San Cristóbal, SANTA FE	ALFARO S.R.L. E/F
24º	450.527	COLOMBERO, Marcos	13 de Mayo 738, San Carlos, SANTA FE	GRUPINDI S.R.L.
25º	621.527	QUINTANA, Lito Alberto	Carretera 4, Com. 43, Lito Beltrán, RIO NEGRO	LUZCOLOR S.R.L.
26º	585.527	URRUTIA, Hilda Inés	Colón 481 ex 2151 N, Posadas, MISSIONES	CONFORT HOGAR S.R.L.
27º	677.527	SEANE, Norberto Eduardo	Bolívar 31, Colón, ENTRE RÍOS	AUROVIDEOM S.R.L. E/F
28º	495.527	FRASCALELLI, Silvia	Prolo Lozano 3325 P. 2 D, CAPITAL FEDERAL	PUSCOLOR S.R.L.
29º	636.527	CAMPBELL, Zulma Sofía	Carlos Gardel 1295, Cnt. Pringles, BUENOS AIRES	MUEBLES MARIO S.R.L.
30º	793.527	DAZ, Emelinda del Rosario	Rosellón 1369, Grand Bourg, BUENOS AIRES	







Sábado 8 de junio de 1991





Asistencia perfecta, al cuadro de honor con los equipos de venta de Electroplan S.R.L.

Oscar Horacio Danolfo nació y vivió en Pompeya, tradicional barrio de Buenos Aires, hasta los 27 años. Donde también nació su Agencia Cinsa Electroplan S.R.L. Pero siempre fue amigo del contacto directo con la gente que camina por la calle y sus éxitos con el plan de ahorro mucho tienen que ver con este estilo de trabajo.



Danolfo, titular de Electroplan y a su derecha dos jefes de equipo.

Socorro, 5º año

# EL VULCAN DE POMPEYA

Electroplán S.R.L. es el resultado del esfuerzo personal de Oscar Horacio Danolfo, su titular, quien se inició como vendedor de planes de ahorro para Cinsa, en abril del '85. Pronto fue supervisor y al tiempo ya era subagente; para fines del '86, abrió su propia oficina para finalmente en abril del '87 inaugurar en su barrio, Pompeya, su actual local, en la tradicional Galería Konstamia, de la avenida Sáenz, ocupando los locales 22 y 23. La zona de Pompeya es muy populosa, lugar de tránsito de miles de personas que cruzan a la provincia a través del puente Uriburu, ubicado a cuatro cuadras del local de Electroplán, y también que toman distintas líneas de transporte en la plaza ubicada a media cuadra, donde también está la famosa iglesia. Electroplán también posee oficinas en la galería Da Vinci, en la avenida Santa Fe 1638, 2º piso.

El que sigue es un diálogo con Danolfo, que más allá de lo comercial revela un espíritu de lucha, para quien siente orgullo de pertenecer al plan líder.

—¿Por qué tanta insistencia en eso de "andar en la calle"?

—Es curioso, pero yo debo ser en apariencia lo más alejado de la figura de un empresario. Realmente disfruto del trabajo de promoción de ventas en la calle. Me resulta sumamente gratificante poder abordar a la persona, con respeto, y mostrarle las virtudes del plan y la calidad de sus productos. Cada vez que hablo con una persona en la calle, sé que va a terminar siendo suscriptor, es esta la convicción con que trabajo y la que trato de transmitir a mis equipos de venta.

—¿Cómo son sus vendedores, en este estilo de trabajo?

—En Electroplán tenemos cuatro jefes de equipos y más de treinta vendedores en actividad. La edad promedio del plantel es 19 años; ellos mismos bromean apodándose "la secundaria", "Socorro, 5º año", porque muchos cursan aún, otros recién egresan de la enseñanza media y buscan abrirse camino con una fuente de trabajo; y hay quienes ya son universitarios y buscan costear sus estudios con el trabajo, pero todos sin excepción están poco a poco haciendo de la venta una forma de vida. Electroplán es una verdadera escuela de la vida, donde personas tímidas

y duras, a la semana se sienten gratificadas de poder concretar ellos mismos decenas de ventas. Tener una mesa en la calle foguea más que cualquier teatralización que se intente en escuela de ventas. Aquí, el vendedor aprende a escuchar y no es una máquina de repetir el mismo argumento, porque el público no siempre está dispuesto a escuchar un mismo "recitado"; enseñamos a escuchar y entender cuáles son las verdaderas motivaciones de un usuario potencial.

—¿Cómo está resultando la experiencia en Cerrito y Paraguay?

—Creo que esto va a hacer historia y debemos inscribir el fenómeno en el marco de la estabilidad acordada entre Aurora y las autoridades del gobierno nacional. Nuestra iniciativa de estar en la puerta de Aurora tiene el siguiente razonamiento: si la empresa está realizando un esfuerzo extraordinario en rebajar los

precios, mantenerlos estables, doblar turnos de producción en sus fábricas del sur para cumplir con los compromisos, etc., etc., y todo esto con el noble objetivo de poner el hombro, ¿cómo nosotros, una pequeña Agencia Cinsa de Pompeya, vamos a dejar de apoyar con nuestro esfuerzo esta faena?

Aparte, yo me formé gracias a Aurora Grundig, todo lo que aprendí y pude realizar, en gran parte, se lo debo a esta empresa. Cuando les hablo a mis jóvenes vendedores sobre Aurora, les digo: ustedes están trabajando para la número uno de la Argentina, para una empresa que cuando todo el mundo decía "hay que irse de la Argentina" estaba edificando la fábrica más grande de electrónica de América latina. Yo les digo que esta empresa es nacional y que yo puedo hablar con el presidente del directorio aquí; en otras, no sé si el presidente vive en Holanda, en Japón o dónde.

Con este espíritu, le insuflamos aire a nuestros muchachos que están vendiendo a lo grande, con un plus: lo hacemos cuando cierra las puertas el comercio, como muestra de que a la estabilidad se la apoya con todo y no a medias tintas. El éxito que estamos teniendo va a dar mucho que hablar, no lo dudamos.

—¿Lo siguen sus vendedores o al gunos defecionan?

—La mayoría es la que se establece y nos sigue; lógicamente, hay quienes no tienen condiciones o no se sienten en situación de seguir con un plan de vida donde la mentalidad debe adecuarse a la venta. Pero nadie jamás se fue enojado de mí lado, todos se van agradeciendo y quienes están en Electroplán crean una verdadera comunidad de trabajo, donde contrariamente a lo que se piensa de los vendedores —como personas que no tienen miramientos— acá hay mucha solidaridad y contemplación

de uno para con el otro. Sabemos que éste no es un país fácil y los vendedores que son chicos jóvenes, que recién se inician, a veces están desmoralizados cuando, por ejemplo, un político dice "la Argentina está de rodillas" y a la noche se lo puede ver saliendo de un lujoso restaurante y abordando un lujoso automóvil; entonces, con razón, el vendedor piensa ¿quién dice que estamos de rodillas, si ese señor no se priva de nada? Por ello aprovecho para, desde este espacio de **Página 12**, hacer una convocatoria a todos los jóvenes vendedores con fibra, que no defecionen y sigan con convicción adelante. Por algo, Electroplán, con esta filosofía de trabajo hoy está entre las primeras diez, en ventas, a nivel nacional. Que vengan a Electroplán a iniciar una brillante carrera de ventas, que se sumen a nuestro "Socorro, quinto año", simpática "patata de ventas", con toda la frescura que dan los pibes.

S030847037	T800119020	T200007011	T80011070	T800202098	T800132080	T800202055	T801412054	U080156800	W800202099	W800322554	W804010108	W800333800	W801780040	W802485070
S030848407	T800202078	T800202071	T80012637	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080157080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030849328	T800202081	T800202071	T80013049	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030850029	T800202084	T800202071	T80013049	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030851008	T800202085	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030852028	T800202086	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030853028	T800202089	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030854028	T800202090	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030855028	T800202091	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030856028	T800202092	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030857028	T800202093	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030858028	T800202094	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030859028	T800202095	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030860028	T800202096	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030861028	T800202097	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030862028	T800202098	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030863028	T800202099	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030864028	T800202100	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030865028	T800202101	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030866028	T800202102	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030867028	T800202103	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030868028	T800202104	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030869028	T800202105	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030870028	T800202106	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030871028	T800202107	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030872028	T800202108	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030873028	T800202109	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030874028	T800202110	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030875028	T800202111	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030876028	T800202112	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030877028	T800202113	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030878028	T800202114	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030879028	T800202115	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030880028	T800202116	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030881028	T800202117	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030882028	T800202118	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030883028	T800202119	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030884028	T800202120	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030885028	T800202121	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030886028	T800202122	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030887028	T800202123	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030888028	T800202124	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030889028	T800202125	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030890028	T800202126	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030891028	T800202127	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030892028	T800202128	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030893028	T800202129	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030894028	T800202130	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030895028	T800202131	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030896028	T800202132	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030897028	T800202133	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030898028	T800202134	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030899028	T800202135	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030900028	T800202136	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030901028	T800202137	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030902028	T800202138	T800202072	T80015076	T800202098	T800133031	T800202055	T801412054	U080158080	W800202028	W800333555	W804010210	W800340800	W801800390	W802480140
S030903028	T800202139	T800202072	T80015076	T800										



“Rocio, de tres, Nicolás, de cuatro y Lucía, de seis, van a la Escuela Parroquial de Mercedes; Santiago de un año y medio, aún no va a la escuela, pero en ese instituto somos muy conocidos, porque todo el mundo, desde amigos, maestros, jerarquías eclesásticas, todos, tienen un plan de ahorro nuestro”, cuenta Alberto Ares, titular de Auro Alfa, y orgulloso padre de los niños. Ares se inició como vendedor de planes de ahorro en junio del '87 y para el '89 abrió en Mercedes su local de la calle 24 N° 116.

Dice Ares: "Como todo comienzo, el nuestro en Mercedes también fue muy duro. Pero si tengo que destacar en especial una colaboración es la de Julio César Asenso, un verdadero patriarca de Mercedes; es folklorista, fue director del Instituto Unzué, para chicos, siempre se lo ve ocupándose del tema minoridad. Respaldo y respalda siempre la acción comercial de Auro Alfa. Si yo visito a alguien de su parte, termino haciendo una o varias suscripciones. Recuerdo que un fin de semana recorrimos con él Mercedes y a la noche nos encontramos con que habíamos suscripto casi cien contratos. Asenso —puedo decirlo así— fue quien me abrió las puertas de Mercedes".

Auro Alfa tiene influencia comercial también en las ciudades de Luján, Suipacha, Bragado, Chacabuco, San Antonio de Areco, Junín, Vedia, donde tiene representantes de ventas y, en particular, en Chivilcoy y Navarro, donde sus representantes de ventas cuentan con locales para atención del público. "En junio estamos inaugurando nuestra sucursal en Mercedes, en la calle 18 entre 25 y 27. Procuramos la mejor presencia y siempre estamos anunciando en canales, como el 5 de Mercedes, auspiciando el programa que cierra a la noche la transmisión, con Aurora Grundig. Estamos con publicidad en diarios locales, en eventos como la Exposición Rural de Mercedes —desarrollándose en este momento—, en carreras de karting, hemos donado camisetas para equipos de fútbol locales, como el Club Ateneo (de la Parroquia), o como las que utiliza el equipo de la Escuela de Gendarmaría Cabo Romero, cuyo arquero es el mismo comandante", manifiesta Ares, como complemento local de la acción publicitaria con que Aurora Grundig respalda en todo el país la actividad de sus agentes.

Ares se encuentra realizando una campaña publicitaria local, en diarios, con testimoniales, donde aparecen "las señoras de Lavaurora", con sus nombres y domicilios y su-

Con centro de acción en Mercedes, provincia de Buenos Aires, Auro Alfa S.R.L. cubre un amplio sector del Gran Buenos Aires también, con gran influencia en ciudades que quedan de camino entre Capital y la zona Oeste. Conversamos con Alberto Ares, titular de esta Agencia Cinsa, junto a su esposa, la Sra. Raquel Retequi.

girando con sus opiniones acerca del producto, para que otras amas de casa se suscriban. Dice Ares: "Tenemos un plan de ahorro que no tiene competencia; a veces 'aterriza' algún paracaidista, toma un café en el bar de la estación y allí mismo el mozo los desanima diciéndole 'míre que acá Aurora Grundig copó todo', entonces se ve que prefieren probar suerte en otra parte y se van".

Le preguntamos a Ares si es real que tiene todo copado, a lo que nos dice: "Mire, si no es todo, yo diría que casi todo, pero no sólo hablo de cantidad sino de calidad en las operaciones. Nuestros suscriptores tienen varios planes. Por ejemplo: el señor

Carlos Haigis es un semillero de Mercedes, es alemán, y por mes se pasa quince días en Argentina y quince días en Alemania, donde también se ocupa de semillas. Pero decir semillas así como así, uno se imagina unos cuantos sacos de girasol, bolsas de arpillera... etc., etc. No, nada que ver; es por lejos la más alta tecnología agroquímica, y está montando una planta para elaboración de vacunas. Lo fui a visitar a su campo y me encontré con un muchachito cubierto de barro; me dije "debe ser el peón"; no, era el genetista de plantas N° 1 de Europa (N° 2 en el mundo, según Haigis), experimentando con tierras argentinas. Gente como Haigis, que conocen la máxima tecnología mundial, nos ha comprado por plan de ahorro un sistema de recepción satelital Aurosat 350, con un TV Grundig Satélite Multinorma de 28" y también un Lavadora. Por eso, no estamos hablando de unos fardos de alfalfa, hablamos de un campo con telefax, y ahora, con antena parabólica."

Del mismo modo y con la claridad y elocuencia con que Ares nos describe la calidad de sus suscriptores, nos habla de cómo supo difundir entre el público la propuesta de Sumagrande, a tal punto que el Hotel Mercedes adquirió por plan de ahorro veinte televisores Grundig de 14 y 20 pulgadas, lo cual significa una importante suma con el pago de cada cuota —que genera un 4 por ciento para el crédito eventual— y que motivó a los dueños del hotel para realizar esta operación.

A black and white photograph of a middle-aged man with a receding hairline, wearing a dark, short-sleeved polo shirt. He is sitting at a wooden desk, leaning forward with his hands clasped together. On the desk in front of him are several items: a cylindrical pen holder filled with pens and pencils, a small rectangular box, and some papers or books. The background is a plain, light-colored wall. The overall tone of the image is professional and focused.

**Alberto Ares, titular de Auro Alfa S.R.L.**

*"Tenemos un plan de ahorro que no tiene competencia."*

Ares es muy preciso con respecto al nuevo periodo de estabilidad: "Tenemos en este momento la mejor de las oportunidades para levantar la Argentina. La estabilidad es casi un condicionante de toda la sociedad. Si a esto agregamos el esfuerzo de Aurora de haber bajado los precios de cuotas, tenemos un panorama inmejorable y los resultados están a la vista, cuando nos encontramos con una demanda como en los

mejores tiempos. Aquí una vez más se nota nuestro liderazgo en materia de ahorro previo, pero también cómo son buscadas las marcas Aurora y Grundig"

Ares cuenta una anécdota, para finalizar la entrevista, referida al concurso "Usted cumplir, usted ganar". "Luego de haber entregado el segundo premio de marzo/'90, un Fiat Spazio al señor Bomaggio, en noviembre del mismo año tuvimos otro ganador, esta vez de un Fiat Fiorino. Se trataba de un señor Basualto, operario de un frigorífico de Mercedes. Basualto estaba convaleciente en una clínica de la zona, luego de una tercera hernia de disco. Estaba muy amargado por no poder trabajar más, dada su afección, entonces lo fui a ver y le dije que, por sorteo, le correspondía un Lavourora, pero que no se lo iban a dar. Se puso mal, le dije a la mujer 'ves, todo nos sale mal...', ahí paré con la broma y agredí que no le iban a dar el Lavourora porque en realidad le correspondía el Fiorino. La clínica entera estaba festejando y Basualto ya era la estrella de Mercedes. El Fiorino le cambió la vida, porque ahora hace repartos para una granja y esto es una muestra de cuán legítimo es el slogan que dice: 'Premios producti-'"

Grupos Y	XAB015600	XB01258008	XB01330315	XB00464644	XB03323910	XB00339668	XB04523929	XB00502209	XB01559504	XB06706776	XB06044074	XB00300669	XB00356080	ZC00204102
	XAB0117555	XB02158018	XB01340304	XB02480481	XB03332710	XB04000303	XB04384308	XB00503100	XB05059055	XB06070797	XB06040080	XB00309038	XB00356080	ZC00204309
XA20011008	XAB01181010	XB02158031	XB01340304	XB02480482	XB03332926	XB04014034	XB04544058	XB00504200	XB05060083	XB06080880	XZ02128016	XB00310052	XB00356080	ZC00204306
XA20011008	XAB01181010	XB02158031	XB01340304	XB02480482	XB03332926	XB04014034	XB04544058	XB00504200	XB05060083	XB06080880	XZ02128016	XB00310052	XB00356080	ZC00204306
XA20020037	XAB0119006	XB02160008	XB01340304	XB02510605	XB03333636	XB04014034	XB04566680	XB00506027	XB05052029	XB06070797	XZ02128016	XB00310052	XB00356080	ZC00204407
XA20030038	XAB0119067	XB02160023	XB01337004	XB02510634	XB03334024	XB04014034	XB04566680	XB00506027	XB05052029	XB06070797	XZ02128016	XB00310052	XB00356080	ZC00204407
XA20030328	XAB0200687	XB02161120	XB01337004	XB02510634	XB03334024	XB04014034	XB04566680	XB00506027	XB05052029	XB06070797	XZ02128016	XB00310052	XB00356080	ZC00204407
XA20030328	XAB0200687	XB02161120	XB01337004	XB02510634	XB03334024	XB04014034	XB04566680	XB00506027	XB05052029	XB06070797	XZ02128016	XB00310052	XB00356080	ZC00204407
XA20050058	XAB0200802	XB02162026	XB01350159	XB02510723	XB03334341	XB04014034	XB04566680	XB00506027	XB05052029	XB06070797	XZ02128016	XB00310052	XB00356080	ZC00204407
XA20050528	XAB0202208	XB02162026	XB01350159	XB02510723	XB03334341	XB04014034	XB04566680	XB00506027	XB05052029	XB06070797	XZ02128016	XB00310052	XB00356080	ZC00204407
XA20050528	XAB0202208	XB02162026	XB01350159	XB02510723	XB03334341	XB04014034	XB04566680	XB00506027	XB05052029	XB06070797	XZ02128016	XB00310052	XB00356080	ZC00204407
XA20050528	XAB0202208	XB02162026	XB01350159	XB02510723	XB03334341	XB04014034	XB04566680	XB00506027	XB05052029	XB06070797	XZ02128016	XB00310052	XB00356080	ZC00204407
XA20050528	XAB0202208	XB02162026	XB01350159	XB02510723	XB03334341	XB04014034	XB04566680	XB00506027	XB05052029	XB06070797	XZ02128016	XB00310052	XB00356080	ZC00204407
XA20050528	XAB0202208	XB02162026	XB01350159	XB02510723	XB03334341	XB04014034	XB04566680	XB00506027	XB05052029	XB06070797	XZ02128016	XB00310052	XB00356080	ZC00204407
XA20050528	XAB0202208	XB02162026	XB01350159	XB02510723	XB03334341	XB04014034	XB04566680	XB00506027	XB05052029	XB06070797	XZ02128016	XB00310052	XB00356080	ZC00204407
XA20050528	XAB0202208	XB02162026	XB01350159	XB02510723	XB03334341	XB04014034	XB04566680	XB00506027	XB05052029	XB06070797	XZ02128016	XB00310052	XB00356080	ZC00204407
XA20050528	XAB0202208	XB02162026	XB01350159	XB02510723	XB03334341	XB04014034	XB04566680	XB00506027	XB05052029	XB06070797	XZ02128016	XB00310052	XB00356080	ZC00204407
XA20050528	XAB0202208	XB02162026	XB01350159	XB02510723	XB03334341	XB04014034	XB04566680	XB00506027	XB05052029	XB06070797	XZ02128016	XB00310052	XB00356080	ZC00204407
XA20050528	XAB0202208	XB02162026	XB01350159	XB02510723	XB03334341	XB04014034	XB04566680	XB00506027	XB05052029	XB06070797	XZ02128016	XB00310052	XB00356080	ZC00204407
XA20050528	XAB													



**HI-FI  
4400****GRUNDIG**  
Caro... pero el mejor.

APROVECHE LA ESTABILIDAD Y SUSCRIBASE HOY MISMO

# 8/Páginas

**ALTA  
TECNOLOGIA  
EN AUDIO****GRUNDIG**  
Caro... pero el mejor.

Sistema Hi-Fi 4400 de Grundig

## SUBAN EL VOLUMEN

Un nuevo producto Grundig se ha lanzado al mercado en el mes de mayo. Se trata del Sistema Hi-Fi 4400, un equipo que ocupa el top de la línea de audio. El suscriptor Aurora-Grundig podrá acceder a este producto por plan de ahorro, por sorteo o licitación y en planes de hasta 50 meses.

### Amplificador

El centro de operaciones del Hi-Fi 4400 de Grundig está en el amplificador estéreo de 38W de salida por canal. Posee entradas seleccionables para PHONO (bandeja giradiscos), TUNER (sintonizador), TV/VCR (para ingresar señales de un televisor o videocasetera a fin de amplificar las salidas de audio), TAPE (para ingresar señales de casetera de audio), AUX (para el ingreso de segunda casetera o equipo de cinta abierta) y CD/AUX (para conexión de un reproductor de discos compactos).

### Bandeja giradiscos

La bandeja giradiscos debe combinar una serie de mecanismos, por los cuales se obtiene la calidad de reproducción sonora. Es así que la estabilidad del plato y su interacción con el brazo fonocaptor son esenciales. Grundig brinda una bandeja con brazo fonocaptor de 210mm y peso fijo balanceado estáticamente y plato de 294mm, lográndose un wow y flutter del 0,1% (medición para "lloro" y "trino"). Con selección de velocidades para discos de 33 1/3 y 45 r.p.m., con indicadores luminosos, palanca levanta-brazo y sistema de retorno automático. El gabinete de la bandeja posee una cubierta de acrílico levantara, la cual protege de polvo e impurezas al sistema, cuando no está en uso.

### Reproductor de discos compactos

El reproductor de discos compactos con que se ha dotado al Hi-Fi 4400 de Grundig cuenta con toda esta tecnología digitalizada y dispone de control remoto para todas sus funciones. Entre las operaciones que se pueden realizar con el CDP-4400, es factible de programarse la reproducción de temas sin que necesariamente se respete el orden en que están grabados en el disco compacto.

El reproductor CDP-4400 de Grundig también puede ser adquirido por separado, ya que su salida puede conectarse a cualquier amplificador; por plan de ahorro y en 50 cuotas, este producto tiene un valor de cuota de \$ 104.011.

### Sintonizador

El sintonizador del Hi-Fi 4400 de Grundig selecciona emisoras de AM entre 520 y 1600 kHz y para FM, entre 87.5 y 108 MHz, con indicación LED para sintonía estéreo en FM. La sintonía puede realizarse por búsqueda automática o manual y el equipo dispone de display de LCD, sobre el cual se indica la frecuencia sintonizada, la banda, y si está presintonizada, el número de memoria, ya que es posible cargar en memoria hasta 16 frecuencias tanto de AM como de FM.

Tanto la búsqueda automática, como la selección automática de emisoras, se indican por LED en el display.

### Doble casetera

Preparada para cintas NORMAL, CROMO o METAL, la doble casetera del Hi-Fi 4400 es un verdadero deck con todas las prestaciones de un equipo profesional, con sistema DOLBY para reducción de ruidos du-

rante grabación y reproducción de cassetes.

La doble casetera dispone de copiado rápido y a velocidad normal, con conexión para grabación desde una casetera a la otra (la "B" es la que dispone de sistema de grabación), para grabar desde el sintonizador, desde compact-disc o desde las entradas de PHONO o AUX. También es posible realizar grabaciones en vivo, con micrófonos, conectándolo por plug frontalmente. El deck permite programar la reproducción para que una vez reproducido un cassette en la casetera A, automáticamente se reproduzca otro cassette colocado en la casetera B. La señal de salida puede ser escuchada mediante auriculares conectables en el panel frontal del deck.

Para las funciones de PLAY y RECORD, el deck cuenta con AUTOMATIC STOP, que libera las teclas al finalizar la cinta del cassette.

### Rack y cajas acústicas

Armonizando con la línea de cada uno de sus componentes, el Hi-Fi 4400 cuenta con un mueble contenedor de fina terminación, puerta de cristal y espacio interior para discos convencionales, compact-disc y cassetes. Haciendo juego con su arquitectura, ambas cajas acústicas acompañan estéticamente el conjunto brindando una potencia máxima de 100W con tres vías.

## Un jefe indio a toda pluma

